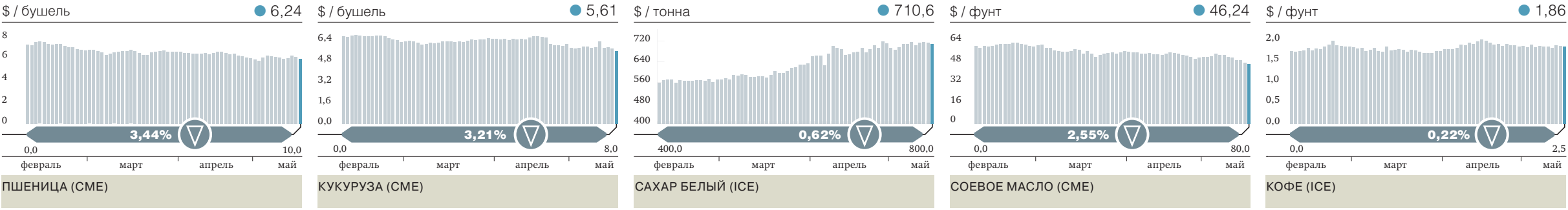


деловые новости



В этом есть национальное зерно

Российский офис Viterra продолжит работу под новым названием

Местные отделения уходящих из РФ глобальных зерновых трейдеров ищут варианты продолжить работу. Так, подразделение Viterra может быть переименовано в «МЗК Экспорт», используя бренд, под которым компания работала в 2004–2017 годах. Экспорт российской пшеницы в будущем сезоне ожидается близким к рекордному, что должно облегчить переходный период.

ООО «Витерра Рус» — российское подразделение глобального зернового трейдера Viterra — продолжит работу под новым именем, рассказали „Ъ“ два источника на рынке. По словам одного из них, компания будет называться «МЗК Экспорт». Как следует из базы СПАРК и сервиса Whois, в мае «Витерра Рус» зарегистрировала серию доменов с именами MZK-Export, MZK-Trade, MZK-Rus и т. п. Управляющий директор «Витерра Рус» Николай Демьянов в среду не предоставил комментариев. В головном офисе Viterra „Ъ“ не ответили.

Viterra наряду с Cargill и Louis Dreyfus ранее объявила о прекращении экспорта зерна из РФ с нового сезона, который начнется в июле 2023 года. Как сообщала Viterra, ее работа в России больше не соответствует долгосрочному направлению, и компания рассматривает различные варианты передачи местного бизнеса и активов новым владельцам.

По словам источников „Ъ“, операционный бизнес Viterra планируется передать местному менеджменту. «МЗК Экспорт» также может сохранить контроль над терминалом в Ростове-на-Дону мощностью до 1,5 млн тонн зерна в год и часть доли из 50% в терминале «Тамань» мощностью 5,5 млн тонн зерна в год,

рассказывают собеседники „Ъ“. Еще часть доли в «Тамани» может быть продана структурам, связанным с «Деметра-Холдингом», который владеет остальными 50%, говорят источники „Ъ“. Один из собеседников „Ъ“ указывает, что окончательно схема передачи актива не определена. В «Деметра-Холдинге» отказались от комментариев.

МЗК (Международная зерновая компания) — первое название, под которым нынешняя «Витерра Рус» начала торговлю зерном в России

43 миллиона тонн может составить экспорт пшеницы из РФ в будущем сезоне, прогнозирует «Совэкон»

в 2004 годом как дочерняя структура Glencore. В 2017 году российское подразделение было переименовано в «Дленкор Агрикалчер МЗК», а в 2021 году после смены глобального наименования Glencore Agriculture на Viterra стало работать под текущим названием.

По последним имеющимся у „Ъ“ данным участников рынка, в июле 2022 года — феврале 2023 года «Витерра Рус» была четвертым экспортером зерна из России, отгрузив около 3 млн тонн, что соответствует примерно 9% всего зернового экспорта из страны за этот период. По словам собеседника „Ъ“ на рынке, без участия глобального офиса Viterra «МЗК Экспорт» будет сложнее конкурировать. При снижении доли в «Тамани»

переваливать прежние объемы через этот терминал вряд ли получится, отмечает источник.

Директор «Совэкона» Андрей Сизов поясняет, что как подразделение Viterra местная компания занималась поставкой зерна для контракта, который заключал глобальный офис. Как независимый игрок «МЗК Экспорт» может продолжить продавать зерно Viterra либо самостоятельно искать покупателей, говорит он. Гендиректор «Прозерно» Владимир Петриченко отмечает, что на рынке торговли зерном многое построено на доверии, которое команда должна сохранить и при смене названия. Но процесс обособления может сопровождаться переходным периодом, добавляет он.

По словам господина Сизова, в новом сезоне при снижении доли в «Тамани» «МЗК Экспорт» может выжить из пятерки крупнейших экспортеров зерна, но место в десятке скорее всего сохранит. Следующий сезон в целом должен быть хорошим, и экспорт российской пшеницы может превысить рекордный уровень текущего сезона, добавляет он.

В начале мая «Совэкон» оценивал экспорт зерна из РФ в этом сезоне в 55,5 млн тонн, включая 44,4 млн тонн пшеницы. Прогноз вывоза пшеницы на будущий сезон — 43 млн тонн. Как отмечали аналитики, несмотря на ожидаемое сокращение урожая пшеницы в 2023 году до 86,8 млн тонн против 104,2 млн тонн годом ранее, общее предложение снизится незначительно. На 1 апреля общие запасы пшеницы в РФ достигли 27,65 млн тонн, что на 79% превышает среднее значение за пять лет, подсчитывал «Совэкон» на основе данных Росстата.

Анатолий Костырев

Маркетплейсы вызвали на договор

с1

Встречаются и иски, связанные с распространением контрафакта, добавляет он. Старший юрист Vegas Lex Артем Гаспарян также заметил существенное увеличение судебных разбирательств за последний год. Иски часто связаны со штрафами, например, за неверное указание габаритов упаковки. «Условия oferty позволяют налагать санкции в одностороннем порядке, для партнеров это часто неожиданное и болезненное известие», — поясняет господин Гаспарян. Споры происходят и из-за банальной утраты товаров маркетплейсом, добавляет он.

Член общественного совета при ФАС Алексей Кожевников считает, что нарушение принципов конкуренции частью игроков оказывает негативный эффект на весь рынок. «Видя, что одним платформам за это ничего не бывает, другие тоже не спешат следовать правилам саморегулирования», — указывает он. Хотя Ярослав Шидле отмечает, что интенсивность новостей о конфликтах с участием других площадок

ниже. В Ozon и «Авито» „Ъ“ не ответили. В Яндекс.Маркете заявили, что компания придерживается принципов саморегулирования в отношениях с продавцами, соответствующие инструменты развиваются и для владельцев пунктов выдачи заказов (ПВЗ). Последних сервис обещает привлекать к разбору вопросов от коллег и готовит первое заседание рабочей группы.

В Wildberries указывают, что сейчас oferta одина для всех партнеров, а все изменения в ней вступают в силу через семь дней с момента публикации. Доработка документа — вопрос взаимодействия с ФАС, говорят в компании. Также Wildberries рассчитывает в ближайшее время представить службе механизм по досудебному урегулированию системных вопросов, в котором будут принимать участие бизнес-ассоциации и независимые эксперты. Председатель наблюдательного совета Ассоциации участников рынка электронной коммерции Дмитрий Гусев говорит, что для продавцов и операторов ПВЗ важно, чтобы изменение oferty не предполагало резкого ухудшения условий.

Ирина Акимова считает, что отношения ФАС и Wildberries пока не достигли критической точки и адекватная реакция компании на рекомендации совета позволит избежать прямого регулирования. Она напоминает, что в конце марта было принято решение о проведении анализа долей маркетплейсов в срок до конца мая. «Установление доминирующего положения Wildberries позволит антимонопольному органу влиять на работу площадки через применение мер антимонопольного реагирования», — поясняет госпожа Акимова.

По словам Дмитрия Гусева, продавцы товаров и операторы ПВЗ говорят о целесообразности законодательно закрепить вопросы их взаимодействия с маркетплейсами. «Рынок только формируется, большое количество пробелов приводит к конфликтам», — уверен он. Эксперт рассчитывает поднять и тему занятости, включая вопросы трудоустройства и социальных гарантий контрагентов маркетплейсов.

Александра Мерцалова, Анатолий Костырев

Интегратор страны ОС

Softline намерена вывести на рынок свою операционную систему

Softline разрабатывает собственную операционную систему (ОС) для ПК и ноутбуков на базе приобретенной в 2021 году технологии «Национального центра поддержки и разработки», в основе которой лежит Linux. По данным „Ъ“, компания рассчитывает обеспечить поставки своего решения как в потребительский сектор, так и в госсектор. Однако участники рынка отмечают, что на рынке уже достаточно российских ОС, а доработка необходимого функционала потребует от Softline существенных инвестиций, которые будет сложно окупить.

Источники „Ъ“ на IT-рынке рассказали, что системный интегратор Softline работает над созданием собственной ОС для компьютеров и ноутбуков. По данным „Ъ“, Softline планирует разработать ОС на базе технологии, приобретенной в 2021 году у компании «Национальный центр поддержки и разработки» (НЦПР), которая разрабатывала семейство программных продуктов «МСВСфера» (Мобильная система Вооруженных сил) на базе Linux. Объем сделки составил \$10 млн, сообщал CNews. В самой компании комментировать проект не стали.

Глава совета директоров «Базальт СПО» Алексей Смирнов знает о планах Softline вывести свою ОС на рынок. По его словам, компания «в последнее время активно начала уходить от статуса интегратора и дистрибутора и инвестирует в разработку ПО, поэтому ОС будет не единственным продуктом Softline».

До 2022 года Softline была одним из крупнейших дистрибуторов Microsoft, но с уходом западных вендоров из РФ переориентировалась на отечественные технологии. В июне Softline сообщила о планах разделить бизнес на российский

ЦИТАТА



В этом смысле мы понимаем, что по операционным системам для десктопных ноутбуков в целом у нас очень хорошие показатели по внедрению по 2022 году
— **Максуд Шадаев,**
глава Минцифры 25 апреля (цитата ТАСС)

и международный. Процедура завершилась в октябре (см. „Ъ“ от 20 октября 2022 года).

В России осталась «Группа компаний Softline», которая перешла на 100% под контроль ЗПИФ под контролем УК «Тетис Капитал». Основатель компании Игорь Боровиков перестал быть ее бенефициаром этой весной (см. „Ъ“ от 6 апреля). Международный бизнес Softline сменил название на Noventiq и в феврале объявил о слиянии с американской Corner Growth Acquisition Corp.

● Согласно финансовой отчетности «Группы компаний Softline», опубликованной 12 апреля, за 2022 год оборот компании превысил 70,6 млрд руб., чистая прибыль достигла 6,5 млрд руб. При этом в компании отметили, что оборот по собственным решениям Softline удвоился до 6,6 млрд руб.

Разработка ОС Softline может быть вызвана желанием увеличить направление поставок софта и вычислительной техники в госорганы, считает собеседник „Ъ“, знакомый

с проектом: «Компания будет использовать ее в качестве платформы для своего „железа“». Но приобретенная ранее «МСВСфера» — старый продукт без регулярных обновлений, что «однозначно потребует серьезной доработки и сопровождения со стороны новых владельцев», предупреждает собеседник „Ъ“.

«МСВСфера» сделана на основе МСВС, которая, в свою очередь, базируется на американской Red Hat, — уточнил Алексей Смирнов. По его мнению, Softline потребует несколько лет для доработки ОС, тогда как уже сейчас в реестре Минцифры присутствуют более шестидесяти ОС с продвинутым функционалом. Поэтому, полагает эксперт, «даже при наличии у Softline собственного „железа“» потребуются много усилий для достижения значимой роли на российском рынке. Объем затрат по выводу такого продукта на рынок может быть сопоставим с затратами на сделку 2021 года, считает источник „Ъ“ в отрасли.

Рынок высококонкурентный, спросом в основном пользуются продукты Astra Linux и ALT Linux, говорит гендиректор холдинга Т1 Игорь Калганов: «Учитывая высокую стоимость и длительность разработки ОС, затраты на проект будут сложно компенсировать». Можно предположить, добавляет он, что компания планирует привлекать клиентов, которые ранее закупали через нее решения Microsoft.

В то же время глава НП «Руссофт» Валентин Макаров считает, что «благодаря большой базе вендоров, продукты которых продает Softline, а также с учетом широкого присутствия центров продаж по всему миру компания может занять значимую долю рынка, включая дружественные страны».

Татьяна Исакова, Тимофей Корнев

КоммерсантъFM93.6

слушайтеonline*

на www.kommersant.ru

16+ реклама

* онлайн

реклама 16+

ДЕРЖИТЕ НОВОСТИ ПРИ СЕБЕ

Подпишитесь на @kommersant

ВЫСТАВКА ИСКУССТВО

Перестройка зрения

«После импрессионизма» в Пушкинском музее

В Галерее искусств стран Европы и Америки ГМИИ имени Пушкина проходит масштабная выставка «После импрессионизма. Русская живопись в диалоге с новым западным искусством». На трех этажах разворачивается захватывающий сюжет — о том, как русские художники сначала робко, а потом беззащитно приноравливались к радикальным переменам во французском искусстве последней трети XIX века. И в результате в начале XX века оказались на авансцене искусства мирового. Рассказывает Игорь Гребельников.

Уж как только за последние годы ни перешивали в стенах галереи и в основном здании Пушкинского музея первостатейные экспонаты из коллекций Шуклина и Морозовых — весь этот цвет искусства импрессионизма и постимпрессионизма. И все равно нынешняя версия — плотная развеска, дополненная шедеврами из эрмитажной части этих коллекций, а также весьма широкой подборкой русского искусства из Третьяковской галереи, Русского музея и ряда региональных музеев, — производит грандиозное впечатление. Дело не только в том, что все эти французцы и из самого ГМИИ, и из Эрмитажа оказались «дома» (бог весть сколько еще эти картины будут невезедными из России), а из обширных закров им под стать подобрали русских авторов. Пушкинский разродился концептуально смелым проектом, где влияние нового французского искусства предстает многосложным процессом — с положительными «любовью-ненавистью», страхом перед неизвестным, восторгом от открытий и чувством свободы, наконец. Кажется, так детально, точно русское искусство конца XIX — начала XX века еще не прилаживали к европейскому.

Притом что изначально планировалось несколько иное. ГМИИ совместно с лондонской Национальной галереей готовил большую выставку «После импрессионизма. Изобретение нового искусства», где наряду с Парижем центрами прогрессивного искусства заявлялись Брюссель, Барселона, Берлин, Вена и Москва.



Стараясь держаться в ногу с французами, русские художники все-таки вышли на свой собственный путь
ФОТО ГЛЕБА ЩЕЛКУНОВА

Причем последняя — не только по тому, что богачи-староверы сумели так выгодно вложить свои капиталы, но и в их московских соборниках оказались собраны все сливки нового французского искусства. Каким образом оказалась восприимчивой и отзывчивой художественная среда, жизнь бурлила: выходил роскошный журнал «Золотое руно» — рупор символизма, проходили одноименные выставки, гремели своими выставочными проектами объединения «Голубая роза» и «Бубновый валет». Но в итоге по понятным причинам лондонская выставка откры-

лась без участия Пушкинского музея, появление Москвы на той новой карте европейского модернизма отложилось до лучших времен.

В ГМИИ же, тогда еще под руководством Марины Лошак, не спасовали и успешно подготовили свою версию художественных процессов более чем вековой давности. Увы, она пока только для внутреннего пользования, хотя в других обстоятельствах лучшей компании для продвижения русского искусства этого периода не подыскать — даже странно, что раньше наши музеи не решились так его аранжировать.

Выставка (ее кураторскую группу возглавил Илья Доронченков) вышла взволнованной и убедительной. Интригуется уже зачин: с «Завтраком на траве» Клода Моне (1866), где сце-

ну на лужайке заливает тот самый импрессионистский свет, соседствуя небольшая картина Ильи Репина «На дерновой скамье» (1876) — летним днем нарядное помещицкое семейство прохаживается в тени деревьев. Их сюжеты, пусть и с натяжкой, схожи, но если в первом случае из-за красочных переливов листья и солнечного света, вовлекающей композиции, настроения пикника ты будто участвуешь в происходящем, кожей ощущая воздух в лесу Фонтенбло, то сцена на нашей завалинке куда как приземленнее, хотя один из участников и читает газету вслух, как у Моне. И хотя эти импрессионисты, что передвижники замахивались на косность академического искусства и салонного вкуса, между их методами — пропасть.

Одни берутся перестраивать зрение, для других картина — это высказывание, идея, реалистическое изображение действительности. Далеко не все, что молодые Перов, Репин, Поленов, Васнецов, Нестеров свои пенсионерские отпуска проводили в Париже, где как раз проходили первые выставки импрессионистов, к новому искусству они относились не без опаски. «Нам непременно нужно двинуться к свету, краскам и воздуху, но... как сделать, чтобы не растерять по дороге драгоценнейшее качество художника — сердце?» — пронзительно сокрушался Иван Крамской в письме к Репину. Выставка ловко погружает в художественную атмосферу того времени: отдельные залы посвящены новому языку импрессионизма,

тому, как русские художники без особого успеха берутся за него, образ города — разумеется, Парижа, — и русского художника от французского тут везде легко отличить. Пока дело не дойдет до сопоставлений в области пленэрной живописи или до картин, написанных в пуантилистской манере: Борисову-Мусатову, Фальку, Гончаровой, Бурлюку, Малевичу, которые «вынули» к свету, к экспериментам с передачей цвета, вроде наложения краски мелкими раздельными точками-мазками, открылись не по-русски солнечные, лучезарные, даже по-воему ослепительные виды — другой мир. И эти «уроки французского» повлияли на судьбы целого поколения русских художников, смело отступивших от изображения реального мира в сторону символизма, разного рода эзотерики и стилизации. Вид в Нормандии Пьер Боннара, будто растопленный зноем, прекрасно рифмуется с «Акацией в песках Бухары» Павла Кузнецова, а «Кацальская Венера» Михаила Ларионова будто пародирует расквашенную в похолой позе таитянку на картине Гогена «Жена короля».

Русским последователям Гюгена посвящен отдельный раздел: успеху его серий, написанных на Таити или Мартинике, способствовал мощный «иконастас» из его картин, собранный Сергеем Шкупиным в своем особняке в Большом Знаменском переулке. И удивительное дело: не только среднеазиатские картины Павла Кузнецова, но и подмосковная дачная сцена в исполнении Фалька пышут экзотическим колоритом.

Столь же преданные русские ученики оказались и у Сезанна: натюрморты с фруктами Гончаровой и Ларионова материальны и в то же время будто невесомы. Эти же авторы в других залах — уже последователи кубизма Пикассо и Брака.

Реальный мир, от которого на заре импрессионизма русским художникам было так непростительно перекладываться на манипуляции со зрительем, захватившие французов, довольно скоро самым причудливым образом преломится в «Лучистом пейзаже» Ларионова, станет пользоваться на цветные пятна и странные фигуры в «Композиции» Василия Кандинского, резать глаз в ярких коллажах Ольги Розановой. Самое время и хороший повод оглянуться на Москву, в считанные десятилетия ставшую из периферии одним из центров европейской художественной жизни.

ПРЕМЬЕРА ДОКУМЕНТАЛЬНОЕ КИНО

Постеры на виду

Как группа Depeche Mode прирастала фанатами в бывшем СССР

На платформе Storyville, запущенной несколько лет назад BBC, чтобы показывать лучшие документальные фильмы со всего света, вышла лента «Наше хоби — Dereche Mode» (первоначальное название — «Постеры, сошедшие со стен»). Фильм рассказывает о фанатах английской группы в разных странах, от Ирана до Мексики, но Игоря Гаврилова больше всего интересовали кадры, снятые в бывшем СССР.

Авторы фильма «Наше хобби — Depeche Mode» — видеохудожник Джереми Деллер и клипмейкер

Ник Абрахамс. Для Джереми Деллера это едва ли не единственная связанная киноработа в карьере, все остальные его произведения принадлежат сфере современного искусства. Ник Абрахамс работал с Аланом Бергой, Sigur Ros, Manic Street Preachers и др. Фильм о фанатах Depeche Mode они решили снять, когда рекорд-лейбл Mute Records, с которым сотрудничала группа, собрался выпускать сборник «The Best Of. Vol.1» (2006). Главным источником вдохновения для соавторов стали почти мифические истории о фанатах Depeche Mode в Восточной Европе.

Популярность Дереше Mode в наших краях и вправду по степени экстаза приближается к религиозной

секте, особенно на фоне того факта, что в родном городе группы Бэзилдон, в графстве Эссекс, нет никакого его культа. Об этом в начале фильма рассказывает друг группы в ее ранние годы Питер Бертон. В конце 1970-х Бэзилдон был довольно напряженным в криминальном смысле городом, за окрашенные глаза парень мог отхватить у шпаны на улице и в 1970-е, и в 2000-е. Но главное — это полное отсутствие бренда «Depeche Mode» в мифологии города.

Сегодняшний день — не исключение. Если в Ливерпуле ты каждую секунду чувствуешь присутствие The Beatles, а в Лондоне панки стали сильным туристическим акцентом, то в разнообразных интернет-списках

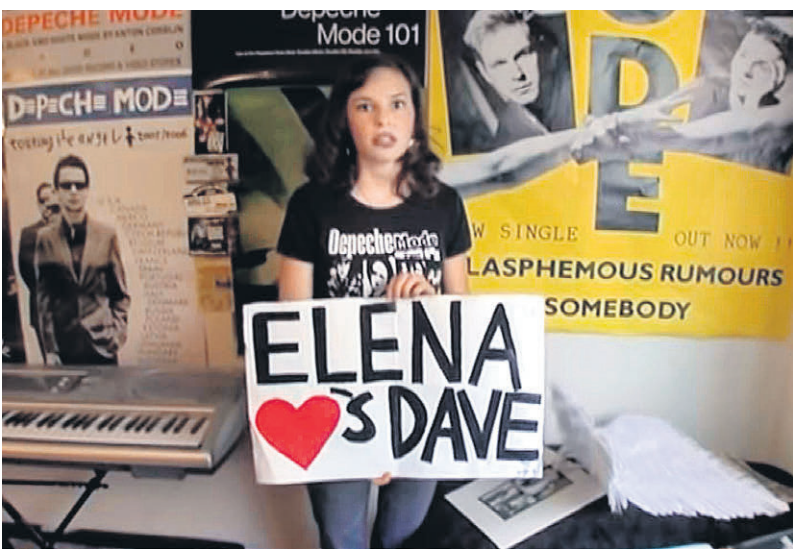
достопримечательностей Бэзилдона
вы и сегодня не найдете домов Мар-
тина Гора и Дейва Гана. В городе нет
даже самого завалющего памятника
кому-либо из музыкантов.

То, как Depeche Mode чтут в бывшем СССР, лежит в какой-то совсем иной плоскости, нежели стандартные туристические развлечения. Даже такой широко известный факт, как традиция отмечать день рождения Дэйва Нана 9 мая на площади Маяковского, в контексте фильма для массовой международной аудитории выглядит чем-то потусторонним. Настоящие ветераны (в 2006-м кто-то из них еще был в состоянии выйти на улицу) и рядом — колонна фанатов, распевающих песни Depeche Mode. Сегодня, когда День Победы — едва ли не главная отечественная скрепа, эти кадры вызывают оттороп.

Любовь к Depeche Mode залегает где-то глубоко в российском подсознательном. Конечно, это не массовое явление, вроде футбольного фанатизма. Но некоторые персонажи, найденные Деллером и Абрахамсом, потрясают.

Вот Маша, она создала портрет Девы Гана из бисера. Ган получился не очень похожим на оригинал. Машинка мама говорит: «Она любит его, жалея. Когда ему было плохо, она сходилась в церковь, отстояла службу. Даже юбку надела вместо брюк. Она говорила: «Мама, зачем они во второй тур поехали? Ему надо здоровые беречь, у него же дочь!»». Маша показывает изрисованную шариковой ручкой тетрадь — комиксы собственного авторства, героями которых являются музыканты группы, члены их семьи, а также Маша и ее подруги.

А вот Франсиска Фуртай, искусствовед и исследователь масонства. В 2006 году она сидит на своей кухне с пакетом сока «Я» и печеньем и рассуждает: «Мистицизм и спиритуализм Depeche Mode не может не отзываться в трансцендентности русской души». Франсиска читает свой перевод песни Depeche Mode «Higher Love» («Возвышен, поднимаясь



Самыми впечатляющими в фильме остаются истории русских девушек, которые любят и «жалеют» Depeche Mode ФОТО BBC

выше, взнесен, душа моя в огне»). Зритель начинает понимать, что лишь по какому-то несправедливому стечению обстоятельств Мартин Гор и Дейв Ган родились в Англии, а не на родине Вяземского и Баратынского. «Вы, англичане, не в состоянии понять огромность Depeche Mode», — сообщает кинематографистам искусствовед, и англичанам наверняка становится стыдно.

Сразу за этим духоподъемным эпизодом идет интервью лидера Nine Inch Nails Трента Резнора, который горит не менее важные вещи. О том, например, что значило во времена его американской юности быть фанатом Depeche Mode: «В американской культуре есть культ спорта, и если ты любишь музыку, неважно, какую — кантри, рок, джаз — или ты играешь в оркестре, ты по определению лох».

В фильме «Наше хобби — Depeche Mode» можно найти по-настоящему сильные портреты фанатов из Ирана, Румынии, Восточной Германии, Бразилии, Канады и Мексики, а также тщательно задокументирован-

ную историю беспорядков, которые 50 тыс. фанатов Depeche Mode устроили в Лос-Анджелесе, когда группа устроила автограф-сессию в честь выхода альбома «Violator» (1990). Но самыми впечатляющими в фильме остаются истории русских девушек, которые «жалеют» Depeche Mode. Эта группа компенсирует им недостаток любви, на которую не слишком щедр окружающий мир.

Несмотря на успех на кинофестивалях, фильм так и не вышел в прокат. Причина, которую называют Джереми Деллер — опят-таки, фанаты. По его словам, семья, все члены которой одеваются как участники Derepeche Mode, проникла на мероприятия в честь выхода «The Best Of... Vol.1», что не понравилось ни лейблу, ни другим фанатам. Лейбл в принципе оттолкнуло не слишком гламурное изображение дешёвизмовской торсиды. В проявлениях своей радости фанаты непредсказуемы, и это не всегда совпадает с тем, что тщательно отщиповывают брендом, который создаёт Mute Records. Так что в фильме практически нет оригинальных съёмочных групп на сцене, это не в интересах лейбла. Только счастливые фанаты, которые вообще-то и сделали ребит из Бэзилдона миллионерами.

**Коммерсантъ**
БОНУС ЗА ПОДПИСКУ НА «КОММЕРСАНТЪ»

больше не нужно выбирать



**читайте
и слушайте всё,
что вам нравится,
с kiozk!**

**ТРИ МЕСЯЦА
БЕСПЛАТНОГО ДОСТУПА**

КАК ПОЛУЧИТЬ ПОДАРОК?

→ Оформить и оплатить с 1 по 31 мая подписку на «Коммерсантъ» на 3 месяца и более в печатном виде:

- на сайте kommersant.ru в разделе Подписка
- по телефону 8 800 600 0556 (бесплатно по РФ)

→ Получить на свою электронную почту индивидуальный промокод для активации доступа на три месяца к сервису kiozk

Письмо с промокодом будет отправлено в течение 10 рабочих дней. Срок активации промокода до 31.08.2023 г.

16+ реклама kommersant.ru

